

Fiche descriptive du parcours type de la licence professionnelle Marketing et Commercialisation en Agroalimentaire (MCA)

Cette fiche parcours est complémentaire et indissociable de la [fiche Mention Commercialisation des produits alimentaires](#)

Etablissement

Université Toulouse III Paul Sabatier

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

Secteurs d'activité :

- G : commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles
- M : activités spécialisés, scientifiques et techniques

Types d'emplois :

- Animateur commercial/trade promotion manager/responsables des ventes
- Commercial compte-clés
- Assistant Chef de produit/assistant chef de projet/chef de produit ou de projet junior
- Technico-commercial en industries agroalimentaires
- Responsable de secteur

Codes ROME :

- D1407 : relation technico-commerciale
- M1703 : management et gestion de produit
- M1705 : marketing
- D1406 : management en force de vente

Activités et compétences spécifiques du parcours type

Activités visées par le parcours-type

- Participation à l'élaboration et mise en œuvre d'un plan d'action commerciale pour le compte de structures de l'industrie agro-alimentaire, qu'il s'agisse de grands groupes, petites moyennes entreprise (PME), ou très petites entreprises (TPE) ou coopératives agricoles.
- Analyse du secteur d'activité, de sa concurrence et de son environnement par le recueil et la gestion de données
- Contribution à l'élaboration d'un budget et d'un prévisionnel des ventes
- Visite de la clientèle réelle et de la clientèle potentielle : prospection, relation-client, fidélisation
- Après quelques années d'expériences, encadrement, coordination et animation de l'équipe commerciale
- Conception des modalités d'intervention et des outils (argumentaires produits, outils d'aide à la vente, selling book) de la force de vente

- Gestion de l'implantation des produits et de la marque sur le magasin et mise en place de la politique de référencement de l'entreprise
- Contrôle et application des accords commerciaux et de la réglementation en vigueur sur le secteur d'activité
- Mise en place d'une démarche Qualité et de labellisation notamment dans les PME et sur un territoire

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :

- Selon la taille de l'entreprise, contribuer à la construction et à la mise en place des projets marketing et commerciaux, portant sur des produits agroalimentaires de façon à commercialiser l'offre sur un marché à un public identifié
- Dans une entreprise (ou une exploitation), définir, en collaboration avec la direction, mettre en place et manager un projet commercial
- Assurer une veille, mettre en œuvre et contrôler les règles et les normes appliquées au négoce du produit (hygiène, sécurité, conservation...), dans le contexte d'une transaction commerciale et dans le but de satisfaire le client
- Valoriser une offre commerciale agroalimentaire par le recours aux techniques et outils de communication de façon à informer le client (professionnel ou consommateur final)
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère afin de pouvoir mener à son terme une opération commerciale avec des interlocuteurs étrangers (fournisseurs, intermédiaires, clients)
- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Code(s) NSF

- 221 Agro-alimentaire, alimentation, cuisine
- 312 Commerce, vente

Mots clés**Modalités d'accès à cette certification**

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

Chaque bloc d'enseignement a une valeur définie en crédits européens (ECTS). Le nombre de crédits par unité d'enseignement est défini sur la base de la charge totale de travail requise et tient donc compte de l'ensemble de l'activité exigée : volume et nature des enseignements dispensés, travail personnel requis, des stages, mémoires, projets et autres activités. Une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits pour le grade de licence.

Le parcours est accessible par la voie de l'apprentissage

NON

Pour plus d'information**Statistiques :**

<http://www.univ-tlse3.fr/observatoire-de-la-vie-etudiante-239350.kjsp>
ou <http://www.univ-tlse3.fr/ove>

Lieu(x) de certification :

Université Toulouse III - Paul Sabatier - 118 route de Narbonne 31062 TOULOUSE
CEDEX 9

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur :

Castres

Historique :**Nouvelle appellation**

Marketing et Commercialisation des
produits Alimentaires (MCA)

Ancienne appellation**Liste des liens sources****Site Internet de l'autorité délivrant la certification**

<http://www.univ-tlse3.fr>

